

# Die drei Schubladen

Eine Technik, um sehr zuverlässig Interesse zu erzeugen, sind die sogenannten „drei Schubladen“. Dies funktioniert folgendermaßen:

Schritt 1: Sie stellen dem Kunden drei Themen vor:

Herr Kunde, ich habe für unser Gespräch drei Themen vorbereitet:

Thema 1

Thema 2

Thema 3 ...

Schritt 2: Beobachten Sie den Kunden jetzt genau, ob Sie bei einem der drei Themen eine körpersprachliche Reaktion sehen, beispielsweise Interesse oder Irritation.

Schritt 3: Stellen Sie jetzt die erste Frage:

„... damit wir unsere Gesprächszeit gut nutzen, welches dieser Themen interessiert Sie am meisten?“

Schritt 4: Nachdem der Kunde Ihnen das wichtigste Thema genannt hat, stellen Sie die nächste Frage:

*„... aha, warum genau denn dieses Thema?“*

Die drei Themenfelder können Sie nach Ihren eigenen Vorstellungen, Ihren individuellen Zielen oder nach Sales-Profilung-Faktoren gestalten.

Thema 1	Thema 2	Thema 3